

Convención de Viena (CISG)

Principios Unidroit

Principios de Derecho Contractual Europeo
(PECL)

Marco Común de Referencia (DCFR)

Propuesta de Reglamento de Compraventa
(ECSL)

▶ Convención de Viena

- ▶ Después de las dos Convenciones de la Haya de 1964, se constituyó la Comisión de la Naciones Unidas para el Derecho Mercantil (CNUDMI ó UNCITRAL). Se decidió hacer un nuevo texto que tuviera en cuenta los intereses de diferentes países con distintos sistemas jurídicos, sociales y económicos. Más adelante, la Asamblea General de Naciones Unidas aprobó la convocatoria de una Conferencia Diplomática para trabajar sobre el Proyecto de Convención elaborado por Uncitral. La Convención de Viena, aprobada el 11 de abril de 1980, establece un derecho uniforme para la compraventa internacional de mercaderías. España se adhirió a la CISG por instrumento de 17 de julio de 1990, publicado en el BOE de 30 de enero de 1991, que entró en vigor el día 1 de agosto de 1991.

▶ Principios Unidroit

- ▶ Estos principios fueron elaborados en el seno del Instituto Internacional para la Unificación del Derecho Privado. Representan un Proyecto con comentarios realizado a la vista de la Convención de Viena, que fue concluido en el año 1994 y contiene 119 artículos. La función que persiguen es sistematizar los principios generales del derecho de contratos mercantiles internacionales. Los principios carecen de valor de fuente autónoma, el preámbulo limita su aplicación a la voluntad de las partes. No son usos, ni hay una potestad legislativa detrás de ellos. No pueden considerarse como principios generales en sentido estricto, aunque en la práctica vayan asumiendo un papel similar. (Traducción de artículos tomada de R. Domingo (director), Principios Unidroit sobre contratos comerciales Internacionales, Thomson Aranzadi, 2007)

▶ Principios de Derecho Contractual Europeo

- ▶ Elaborados por la Comisión Lando (Comisión en Derecho Contractual Europeo), pretenden recoger las nuevas tendencias codificando los principios generales de la contratación, a la vez que coexisten con las reglas tradicionales. La primera parte de esos principios se publicó en 1995, la segunda en 2005 y la tercera y última parte en el 2008. Los textos se van alejando del esquema tradicional de formación del contrato a través únicamente de la concurrencia de la oferta y de la aceptación. Muestran la formación como un proceso dinámico que comienza con la relación de las partes y finaliza con la ejecución del contrato. (Traducción de artículos tomada de P. Barres Benlloch et alii, *Principios de Derecho Contractual Europeo Partes I y II, (Los trabajos de la “Comisión de Derecho Contractual europeo”)*, Ole Lando y Hugh Beale, Colegio Notarial de España, Madrid, 2003).

▶ DCFR

- ▶ En 2008 se presentó un Proyecto que pretendía llevar a cabo un marco común de referencia para el Derecho privado Europeo (DCFR). Fue elaborado por especialistas en la materia de los distintos países miembros de la Unión Europea. Es un proyecto de Código Civil Europeo donde intervienen la ciencia del derecho, el legislador y la jurisprudencia. La pretensión es identificar problemas comunes en materia de contratación. Los autores del Proyecto destacan que se trata de un texto académico y que será diferente del Marco Común de Referencia que en su día puede publicar la Comisión Europea, aunque uno de los objetivos de los autores del Proyecto consiste en que sirva de referencia para su elaboración.

- ▶ **Propuesta de Reglamento de Compraventa Europeo**
- ▶ En el marco europeo se elaboró en 2011 una Propuesta de regulación del derecho de ventas que dedica a la celebración del contrato su capítulo III, artículos del 30 al 39.
- ▶ La Propuesta Europea pretende conformar, en dicho marco, un derecho uniforme a las partes. Su finalidad es la mejora del mercado interior para, de este modo, facilitar la expansión del comercio transfronterizo.

Negociaciones previas al contrato

II.-3:301: Negociaciones contrarias al principio de buena fe contractual DCFR

- (1) Todas las personas tienen libertad para negociar y no se deriva responsabilidad alguna por el hecho de no llegar a un acuerdo.
- (2) La persona que ha entrado en negociaciones tiene el deber de negociar de acuerdo con el principio de buena fe contractual y de no romper las negociaciones contraviniendo ese principio. Este deber no puede ser excluido o limitado por contrato.
- (3) Aquella persona que incumpla este deber responderá por cualesquiera daños ocasionados a la otra parte.
- (4) Concretamente, es contrario al principio de buena fe contractual que una parte entable negociaciones o prosiga con ellas si no tiene intención alguna de llegar a un acuerdo con la otra parte.

II.-3:302: Incumplimiento del deber de confidencialidad DCFR

- (1) Si, en el transcurso de las negociaciones, una parte comunica a la otra algún tipo de información confidencial, esta parte no deberá divulgarla ni utilizarla para sus propios fines, con independencia de que el contrato llegue o no a celebrarse.
- (2) A efectos del presente Artículo, por “información confidencial” se entenderá aquella que, por su naturaleza o por las circunstancias en las que se obtuvo, la parte receptora sabe o es razonable suponer que sabe que es confidencial para la otra parte.
- (3) Si una parte tiene motivos razonables para prever un incumplimiento de este deber podrá obtener una orden judicial que lo evite.
- (4) La parte que incumple este deber responderá por los daños ocasionados a la otra y se le podrá exigir la entrega de cualquier beneficio que el incumplimiento le ha reportado.

Artículo 2.1.15 (Negociaciones de mala fe) P. Unidroit

- (1) Las partes tienen plena libertad para negociar los términos de un contrato y no son responsables por el fracaso en alcanzar un acuerdo.
- (2) Sin embargo, la parte que negocia o interrumpe las negociaciones de mala fe es responsable por los daños y perjuicios causados a la otra parte.
- (3) En particular, se considera mala fe que una parte entre en o continúe negociaciones cuando al mismo tiempo tiene la intención de no llegar a un acuerdo.

Artículo 2.1.16 (Deber de confidencialidad) P. Unidroit

Si una de las partes proporciona información como confidencial durante el curso de las negociaciones, la otra tiene el deber de no revelarla ni utilizarla injustificadamente en provecho propio, independientemente de que con posterioridad se perfeccione o no el contrato. Cuando fuere apropiado, la responsabilidad derivada del incumplimiento de esta obligación podrá incluir una compensación basada en el beneficio recibido por la otra parte.

Artículo 2:301: Negociaciones contrarias a la buena fe PECL

(1) Las partes tienen libertad para negociar y no son responsables en caso de no llegar a un acuerdo.

(2) Sin embargo, la parte que hubiere negociado o roto las negociaciones de manera contraria a la buena fe, será responsable de las daños pérdidas causadas a la otra parte.

(3) En especial es contrario a la buena fe que una parte entable negociaciones o prosiga con ellas si no tiene intención alguna de llegar a un acuerdo con la otra parte.

2:302 artículo: Quiebra de la confidencialidad PECL

Si en el transcurso de las negociaciones una parte comunica a la otra alguna información confidencial, la segunda tiene la obligación de no divulgar dicha información y de no utilizarla para sus propios fines, con independencia de que el contrato llegue a celebrarse o no. El incumplimiento de este deber puede comportar una indemnización por los perjuicios causados y la devolución del beneficio disfrutado por la otra parte.

Comparación

- ▶ En todos los textos donde se contemplan las negociaciones previas al contrato, se regula la libertad que poseen los futuros contratantes de llevarlas a cabo o no y de su abandono.
- ▶ Las partes no pueden contravenir el deber de buena fe y, en su caso, el deber de confidencialidad. Su incumplimiento generaría responsabilidad en el causante por los daños y perjuicios ocasionados a la otra parte.

Propuesta Contractual

Artículo 14 CISG

- 1) La propuesta de celebrar un contrato dirigida a una o varias personas determinadas constituirá oferta si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación. Una propuesta es suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos.
- 2) Toda propuesta no dirigida a una o varias personas determinadas será considerada como una simple invitación a hacer ofertas, a menos que la persona que haga la propuesta indique claramente lo contrario.

Artículo 2.1.2 P. Unidroit

(Definición de la oferta). Una propuesta para celebrar un contrato constituye una oferta, si es suficientemente precisa e indica la intención del oferente de quedar obligado en caso de aceptación.

Artículo 2:201 Oferta PECL

(1) Una propuesta equivale a una oferta cuando: (A) su finalidad es convertirse en un contrato en caso de aceptación por la otra parte y (B) contiene términos lo suficientemente precisos para constituir un contrato.

(2) La oferta puede dirigirse a una o varias personas determinadas o al público.

(3) La propuesta hecha por un profesional, en anuncios, por catálogo o mediante la exposición de mercancías, de suministrar bienes o servicios a un precio determinado, se entiende como oferta de vender o de suministrar al precio indicado hasta que se agoten las mercancías almacenadas o la capacidad del profesional de prestar el servicio.

Artículo 31 Oferta ECSL

1. Una propuesta constituirá una oferta contractual si: (a) su finalidad es dar lugar a la celebración de un contrato cuando sea aceptada; y (b) tiene el contenido y la certeza suficientes como para que exista contrato.
2. La oferta podrá dirigirse a una o varias personas determinadas.
3. Una propuesta presentada al público no constituirá una oferta, salvo que las circunstancias indiquen lo contrario.

II.-4:201: Oferta DCFR

- (1) Una propuesta constituye una oferta contractual: (a)si su finalidad es dar lugar a la celebración de un contrato cuando la otra parte acepte; y (b)si contiene términos suficientemente precisos para la formalización de un contrato.
- (2) La oferta puede ser pública o dirigirse a una o varias personas determinadas.
- (3) Salvo que las circunstancias indiquen lo contrario, la propuesta realizada por un empresario a través de anuncios, por catálogo o mediante la exposición de mercancías, de proveer bienes o prestar un servicio a un precio determinado se entiende como una oferta por el precio indicado hasta que se agoten las existencias o el profesional no pueda continuar prestando el servicio.

Comparación

- ▶ **Similitudes**: Para que una propuesta sea considerada como oferta en sentido estricto, todos los textos regulan la necesidad de que conste en la misma los términos suficientemente precisos y la intención del oferente de quedar obligado.
- ▶ **Diferencias**: La Convención de Viena es la única que otorga unos parámetros para determinar cuando se entiende que una propuesta es suficientemente precisa: “....suficientemente precisa si indica las mercaderías y, expresa o tácitamente, señala la cantidad y el precio o prevé un medio para determinarlos”. Los textos contemplan una regulación diferente en relación con las ofertas dirigidas al público, de tal modo que: la Convención de Viena, la Propuesta de Modernización y la Propuesta de reglamento entienden que se trata de invitaciones a hacer oferta salvo que en ellas se fije expresamente lo contrario. Sin embargo, en los Principios Unidroit, los Principios de derecho contractual y el DCFR no se dice nada al respecto, con lo que se podrían considerar como ofertas en sentido estricto.

Efectividad de la oferta

Artículo 15 CISG

- 1) La oferta surtirá efecto cuando llegue al destinatario.
- 2) La oferta, aun cuando sea irrevocable, podrá ser retirada si su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

Artículo 24 CISG

A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención “llega” al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.

Artículo 2.1.3 P. Unidroit: *(Retiro de la oferta)*

(1) La oferta surte efectos cuando llega al destinatario.

(2) Cualquier oferta, aun cuando sea irrevocable, puede ser retirada si la notificación de su retiro llega al destinatario antes o al mismo tiempo que la oferta.

Comparación

- ▶ La oferta surte efectos, para todos los textos, cuando la misma llega a su destinatario. Además, la oferta puede ser retirada, independientemente de que sea irrevocable, siempre que dicha retirada llegue al destinatario antes que la oferta inicial.

Revocabilidad de la Oferta

Artículo 16 CISG

1) La oferta podrá ser revocada hasta que se perfeccione el contrato si la revocación llega al destinatario antes que éste haya enviado la aceptación.

2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse:

a) si indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable; o

b) si el destinatario podía razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y ha actuado basándose en esa oferta.

Artículo 2.1.4 P. Unidroit *(Revocación de la oferta)*

(1) La oferta puede ser revocada hasta que se perfeccione el contrato, si la revocación llega al destinatario antes de que éste haya enviado la aceptación.

(2) Sin embargo, la oferta no podrá revocarse: (a) si en ella se indica, al señalar un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable, o (b) si el destinatario pudo razonablemente considerar que la oferta era irrevocable y haya actuado en consonancia con dicha oferta.

2:202 artículo: Revocación de una oferta PECL

(1) La oferta puede revocarse si la revocación llega a su destinatario antes de que éste haya remitido su aceptación o, en los casos de aceptación derivada de una conducta, antes de que el contrato nazca en virtud de los apartados (2) o(3) del artículo 2:205.

(2) Una oferta hecha al público puede revocarse por los mismos medios empleados para hacer dicha oferta.

(3) Sin embargo, la revocación no surtirá efectos: (A) si la oferta indica que es irrevocable, o (B) o si fija un plazo determinado para su aceptación, o (C) si su destinatario podía creer de manera razonable que se trataba de una oferta irrevocable y hubiera actuado en función de dicha oferta.

Artículo 32 Revocación de la oferta ECSL

1. Las ofertas podrán revocarse si la revocación llega a su destinatario antes de que este haya remitido su aceptación o, en los casos de aceptación derivada de una conducta, antes de que el contrato se haya celebrado.

2. Cuando una propuesta presentada al público sea una oferta, podrá revocarse por los mismos medios por los que fue presentada.

3. La revocación de una oferta no surtirá efecto si: (a) la oferta indica que es irrevocable; (b) la oferta establece un plazo determinado para su aceptación; o (c) su destinatario tuviera motivos razonables para pensar que se trataba de una oferta irrevocable y hubiera actuado en consecuencia.

II.-4:202: Revocación de una oferta DCFR

(1)Las ofertas pueden revocarse si la revocación llega a su destinatario antes de que éste haya remitido su aceptación o, en los casos de aceptación derivada de una conducta, antes de que el contrato se haya celebrado.

(2)Las ofertas públicas pueden revocarse por los mismos medios por los que fueron presentadas.

(3)No obstante, la revocación de una oferta no surtirá efecto si: (a)la oferta indica que es irrevocable; (b)la oferta establece un plazo determinado para su aceptación; o (c)su destinatario tuviera motivos razonables para pensar que se trataba de una oferta irrevocable y hubiera actuado en consecuencia.

(4) El apartado (3) no será de aplicación a una oferta si cualquiera de las reglas de los Libros II a IV otorgara derecho al oferente a desistir del contrato resultante de su aceptación. Las partes no podrán excluir la aplicación de la presente regla ni derogar o modificar sus efectos en perjuicio del oferente.

Comparación

- ▶ La Convención de Viena y los Principios Unidroit se expresan en términos similares, al indicar que la revocación de la oferta puede llevarse a cabo siempre que se realice antes de la perfección del contrato, si la revocación llega antes de que el destinatario envíe la aceptación. Además, se determina que no podrá ser revocable la oferta si se señala un plazo fijo para la aceptación o de otro modo, que es irrevocable. Tampoco se podrá revocar si existía una confianza razonable del destinatario en que la oferta era irrevocable.
- ▶ Por su parte, los Principios Lando, la Propuesta de Reglamento y el DCFR regulan la revocación de la oferta al público siempre que se realice del mismo modo en que se emitió la oferta para que sea posible su conocimiento por todos.
- ▶ La redacción de la Propuesta de Modernización del Código Civil regula los casos de ofertas irrevocables, entendiendo como tales: 1. aquellas declaraciones en que así lo haya determinado expresamente el oferente, 2. que se haya fijado plazo para la aceptación o 3. la confianza del destinatario en la irrevocabilidad de la oferta.

Rechazo

Artículo 17 CISG

La oferta, aun cuando sea irrevocable, quedará extinguida cuando su rechazo llegue al oferente.

Artículo 2.1.5 P. Unidroit (*Rechazo de la oferta*)

La oferta se extingue cuando la notificación de su rechazo llega al oferente.

2:203 artículo Rechazo PECL

Cuando el oferente recibe un rechazo de la oferta, ésta caduca.

Artículo 33 Rechazo de la oferta ECSL

La oferta se extinguirá cuando el ofertante reciba el rechazo de la misma.

II.-4:203: Rechazo de la oferta DCFR

La oferta se extingue cuando el oferente recibe el rechazo de la misma.

Aceptación

Artículo 18 CISG

1) Toda declaración u otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta constituirá aceptación. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituirán aceptación.

2) La aceptación de la oferta surtirá efecto en el momento en que la indicación de asentimiento llegue al oferente. La aceptación no surtirá efecto si la indicación de asentimiento no llega al oferente dentro del plazo que éste haya fijado o, si no se ha fijado plazo, dentro de un plazo razonable, habida cuenta de las circunstancias de la transacción y, en particular, de la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. La aceptación de las ofertas verbales tendrá que ser inmediata a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

3) No obstante, si, en virtud de la oferta, de prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto relativo, por ejemplo, a la expedición de las mercaderías o al pago del precio, sin comunicación al oferente, la aceptación surtirá efecto en el momento en que se ejecute ese acto, siempre que esa ejecución tenga lugar dentro del plazo establecido en el párrafo precedente.

Artículo 2.1.6 P. Unidroit (*Modo de aceptación*)

(1) Constituye aceptación toda declaración o cualquier otro acto del destinatario que indique asentimiento a una oferta. El silencio o la inacción, por sí solos, no constituyen aceptación.

(2) La aceptación de la oferta surte efectos cuando la indicación de asentimiento llega al oferente.

(3) No obstante, si en virtud de la oferta, o de las prácticas que las partes hayan establecido entre ellas o de los usos, el destinatario puede indicar su asentimiento ejecutando un acto sin notificación al oferente, la aceptación surte efectos cuando se ejecute dicho acto.

Artículo 2:204: Aceptación PECL

(1) Toda declaración o conducta del destinatario de la oferta que indica conformidad con ella constituye una aceptación.

(2) El silencio o la inactividad no constituyen aceptación por sí mismos.

Artículo 34 Aceptación ECSL

1. Constituirá aceptación cualquier declaración o conducta del destinatario de la oferta que indique conformidad con ella.

2. El silencio o la falta de actuación no constituirán por sí mismos aceptación.

II.-4:204: Aceptación DCFR

(1) Constituye aceptación cualquier declaración o conducta del destinatario de la oferta que indique asentimiento a la oferta.

(2) El silencio o la inactividad no constituyen por sí mismos aceptación.

Plazo para la Aceptación

II.-4:206: Plazo de aceptación DCFR

- (1)Para que la aceptación de una oferta tenga efecto, el oferente deberá recibirla en el plazo dispuesto por él.
- (2)Si el oferente no hubiera dispuesto ningún plazo, deberá recibir la aceptación en un plazo razonable.
- (3)Cuando una oferta se pueda aceptar mediante la realización de un acto y sin necesidad de comunicarlo al oferente, para que la aceptación sea efectiva, dicho acto debe llevarse a cabo dentro del plazo establecido por el oferente o, si el oferente no ha establecido ningún plazo, dentro de un margen de tiempo razonable.

Artículo 2.1.7 (Plazo para la aceptación) P. Unidroit

La oferta debe ser aceptada dentro del plazo fijado por el oferente o, si no se hubiere fijado plazo, dentro del que sea razonable, teniendo en cuenta las circunstancias, incluso la rapidez de los medios de comunicación empleados por el oferente. Una oferta verbal debe aceptarse inmediatamente, a menos que de las circunstancias resulte otra cosa.

Artículo 36. Plazo de aceptación ECSL

1. Para que la aceptación de una oferta tenga efecto, el ofertante deberá recibirla en el plazo establecido por él en la oferta.
2. Si el ofertante no hubiera dispuesto ningún plazo, deberá recibir la aceptación en un plazo razonable después de que se haga la oferta.
3. Cuando una oferta se pueda aceptar mediante la realización de un acto y sin necesidad de comunicarlo al ofertante, para que la aceptación sea efectiva, dicho acto deberá llevarse a cabo bien dentro del plazo establecido por el ofertante o, si no se han establecido ningún plazo, dentro de un margen de tiempo razonable.

Artículo 2:206: Plazo de Aceptación PECL

- ▶ 1. Para que la aceptación de una oferta tenga efecto, debe llegar al oferente en el plazo dispuesto por él.
- ▶ 2. Si el ofertante no hubiera dispuesto plazo alguno, la aceptación debe llegarle en un plazo razonable .
- ▶ 3. Cuando se acepta una oferta cumpliendo un acto conforme al artículo 2:205(3), dicho acto debe llevarse a cabo dentro del plazo fijado por el oferente para aceptar la oferta y, en defecto de plazo, en un plazo razonable.

Comparación

- ▶ Se entiende por aceptación toda aquella declaración de asentimiento a la oferta. El silencio no se contempla como una aceptación. La regulación del plazo de aceptación, dependiendo de los textos, se integra en el artículo dedicado a la declaración como aceptación o a parte, pero en iguales términos. El plazo para la aceptación será el fijado por el oferente o en caso de no haber sido determinado, será un plazo de tiempo razonable.

Contraoferta

Artículo 19 CISG

1) La respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga adiciones, limitaciones u otras modificaciones se considerará como rechazo de la oferta y constituirá una contraoferta.

2) No obstante, la respuesta a una oferta que pretenda ser una aceptación y que contenga elementos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituirá aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete verbalmente la discrepancia o envíe una comunicación en tal sentido. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

3) Se considerará que los elementos adicionales o diferentes relativos, en particular, al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias alteran sustancialmente los elementos de la oferta.

Artículo 2.1.11 P. Unidroit (*Aceptación modificada*)

(1) La respuesta a una oferta que pretende ser una aceptación, pero contiene adiciones, limitaciones u otras modificaciones, es un rechazo de la oferta y constituye una contraoferta.

(2) No obstante, la respuesta a una oferta que pretende ser una aceptación, pero contiene términos adicionales o diferentes que no alteren sustancialmente los de la oferta constituye una aceptación a menos que el oferente, sin demora injustificada, objete tal discrepancia. De no hacerlo así, los términos del contrato serán los de la oferta con las modificaciones contenidas en la aceptación.

Artículo 2:208: Aceptación con modificaciones PECL

(1) Toda respuesta del destinatario que estipule o implique nuevos o diferentes términos que alteren de manera esencial los términos de la oferta constituye un rechazo de la oferta inicial y, a su vez, una nueva oferta.

(2) Una respuesta clara de aceptación de la oferta, aun cuando estipule o implique nuevos o diferentes términos, se entenderá como verdadera aceptación en tanto esas modificaciones no alteren de manera esencial los términos de la oferta. En tal caso, los nuevos términos o los términos modificados pasan a formar parte del contrato.

(3) No obstante, una respuesta de este tipo se considera un rechazo a la oferta si. (a) La oferta limita expresamente la aceptación a los términos previstos en ella. (b) El oferente se opone sin demora a los nuevos términos o a los términos modificados. © O si el destinatario condiciona su aceptación al hecho de que el oferente acepte los nuevos términos o los términos modificados y el acuerdo del oferente no llegara al destinatario en un plazo razonable.

Artículo 38 Aceptación con modificaciones ECSL

1. Una respuesta del destinatario que establezca o implique cláusulas contractuales adicionales o diferentes que alteren en lo esencial los términos de la oferta constituirá un rechazo de la oferta inicial y una nueva oferta.
2. La presencia de cláusulas contractuales adicionales o diferentes relacionadas, entre otras cosas, con el precio, el pago, la calidad y cantidad de los bienes, el momento y lugar de la entrega, el alcance de la responsabilidad de una de las partes respecto a la otra o la resolución de litigios se supondrá que altera en lo esencial los términos de la oferta.
3. Una respuesta de aceptación definitiva de una oferta, aun cuando establezca o implique cláusulas contractuales adicionales o diferentes, se entenderá como aceptación válida en tanto dichas cláusulas no alteren en lo esencial los términos de la oferta. En tal caso, las cláusulas adicionales o diferentes pasarán a formar parte del contrato.
4. Una respuesta que establezca o implique cláusulas contractuales adicionales o diferentes constituirá siempre un rechazo de la oferta si: (a) la oferta limita expresamente la aceptación a los términos de la misma; (b) el ofertante se opone sin demora indebida a las cláusulas adicionales o diferentes; o (c) el destinatario condiciona su aceptación a la aprobación por parte del ofertante de las cláusulas adicionales o diferentes y la aprobación no llega al destinatario en un plazo razonable.

II.-4:208: Aceptación con modificaciones DCFR

- (1) Una respuesta del destinatario que establezca o implique términos adicionales o diferentes que alteren en lo esencial los términos de la oferta, constituirá un rechazo de la oferta inicial y, a su vez, una nueva oferta.
- (2) Una respuesta clara de aceptación definitiva de una oferta, aun cuando establezca o implique términos adicionales o diferentes, se entenderá como aceptación válida en tanto esos cambios no alteren en lo esencial los términos de la oferta. En tal caso, los términos adicionales o diferentes pasan a formar parte del contrato.
- (3) No obstante, una respuesta de este tipo se considera un rechazo de la oferta si:
(a) la oferta limita expresamente la aceptación a sus propios términos; (b) el oferente se opone sin excesiva demora a los términos adicionales o diferentes; o (c) el destinatario condiciona su aceptación a la aprobación por parte del oferente de los términos adicionales o diferentes, y el asentimiento no llega al destinatario en un plazo razonable.

Comparación

- ▶ Todos los textos contemplan que la aceptación con modificaciones se entenderá como una contraoferta siempre que sea sobre los elementos esenciales. En caso de que las modificaciones versen sobre elementos no considerados como esenciales, se entenderá que se trata de una aceptación a menos que el oferente lo objete verbalmente o por escrito.
- ▶ La Convención de Viena entiende que se consideran elementos que alteran esencialmente el contenido de la oferta, aquellos que se refieren a: *“al precio, al pago, a la calidad y la cantidad de las mercaderías, al lugar y la fecha de la entrega, al grado de responsabilidad de una parte con respecto a la otra o a la solución de las controversias”*.
- ▶ Además tanto en el los Principios Lando, como en el DCFR y en la Propuesta de reglamento se introduce un apartado relativo al rechazo de la oferta que establece: *“...se considera un rechazo de la oferta si: (a) la oferta limita expresamente la aceptación a sus propios términos; (b) el oferente se opone sin excesiva demora a los términos adicionales o diferentes; o (c) el destinatario condiciona su aceptación a la aprobación por parte del oferente de los términos adicionales o diferentes...”*.
- ▶ Por su parte, la Propuesta de Modernización añade que: *“...Si se hubiera alcanzado entre comerciantes o profesionales en el ámbito de su común actividad un acuerdo aún no definitivamente documentado y una de las partes hubiera enviado a la otra en un tiempo razonable un escrito de confirmación que contenga adiciones o modificaciones que no alteren significativamente los términos del acuerdo, éstas se integrarán en el contrato, a menos que el destinatario manifieste sin demora justificada su disconformidad.”*

Aceptación tardía

Artículo 21 CISG

- 1) La aceptación tardía surtirá, sin embargo, efecto como aceptación si el oferente, sin demora, informa verbalmente de ello al destinatario o le envía una comunicación en tal sentido.
- 2) Si la carta u otra comunicación por escrito que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado al oferente en el plazo debido, la aceptación tardía surtirá efecto como aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe verbalmente al destinatario de que considera su oferta caducada o le envíe una comunicación en tal sentido.

Artículo 2.1.9 P. Unidroit (*Aceptación tardía. Demora en la transmisión*)

(1) No obstante, la aceptación tardía surtirá efectos como aceptación si el oferente, sin demora injustificada, informa de ello al destinatario o lo notifica en tal sentido.

(2) Si la comunicación que contenga una aceptación tardía indica que ha sido enviada en circunstancias tales que si su transmisión hubiera sido normal habría llegado oportunamente al oferente, tal aceptación surtirá efecto a menos que, sin demora injustificada, el oferente informe al destinatario que su oferta ya había caducado.

Artículo 2:207: Aceptación tardía PECL

(1) No obstante, una aceptación tardía valdrá como verdadera aceptación si el oferente, sin demora, comunica al destinatario que la admite como tal.

(2) Una carta u otro escrito que contenga una aceptación tardía y que demuestre que se envió en tales circunstancias que, de haber sido normalmente remitido, hubiera llegado a tiempo al oferente, surtirá efectos como verdadera aceptación a menos que, sin demora, el oferente informe al destinatario que considera que su oferta ha caducado.

Artículo 37 Aceptación tardía ECSL

1. La aceptación tardía de una oferta será válida si el ofertante comunica al destinatario, sin demora indebida, que la considera una aceptación válida.

2. Cuando una carta u otra comunicación contenga una aceptación tardía y pueda demostrarse que se envió en tales circunstancias que, si la transmisión se hubiera producido de forma normal, hubiera llegado al ofertante dentro del plazo establecido, se considerará una aceptación válida a menos que el ofertante informe al destinatario sin demora indebida la oferta se ha extinguido.

II.-4:207: Aceptación tardía DCFR

- (1) Una aceptación tardía será no obstante eficaz como aceptación cuando sin un retraso excesivo el oferente comunica al destinatario que ésta será tratada como una aceptación válida.

- (2) Cuando una carta u otra comunicación contenga una aceptación tardía y pueda demostrarse que se envió en tales circunstancias que, si la transmisión se hubiera producido de forma normal, hubiera llegado al oferente dentro del plazo establecido, se considerará una aceptación válida a menos que el oferente informe al destinatario sin excesiva demora que se tiene por extinguida la oferta.

Comparación

- ▶ En todos los textos se considera que la aceptación tardía será válida si el oferente, sin demora, informa de ello al destinatario por escrito o verbalmente.
- ▶ Por otro lado, en caso de que el retraso de la aceptación hubiese sido imputable a los medios de comunicación, se entiende por válida la aceptación a menos que sin demora el oferente informe que la considera caducada.

Retirada de la aceptación

Artículo 22 CISG

La aceptación podrá ser retirada si su retiro llega al oferente antes que la aceptación haya surtido efecto o en ese momento.

Artículo 2.1.10 P. Unidroit (*Retiro de la aceptación*)

La aceptación puede retirarse si su retiro llega al oferente antes o al mismo tiempo que la aceptación haya surtido efecto.

Comparación

- ▶ Igual que ocurría con la oferta, la aceptación podrá ser retirada por su emisor siempre y cuando dicha comunicación de retirada llegue al oferente antes que la aceptación primera. De otro modo, el contrato se entiende por perfeccionado al concurrir oferta y aceptación.

Condiciones generales de contratación

II.-4:209: Incompatibilidad de las condiciones generales de la contratación DCFR

- (1) Si las partes han alcanzado un acuerdo, nacerá un contrato aun cuando la oferta y su aceptación se refieran a condiciones generales de la contratación incompatibles. Las condiciones generales de la contratación formarán parte del contrato en la medida en que su contenido coincida en lo fundamental.
- (2) No obstante, no se considerará que exista un contrato si alguna de las partes: (a) hubiera indicado previamente, de manera explícita y no a través de las condiciones generales de la contratación, que no se considerará obligada por un contrato de la manera que dispone el apartado (1); o (b) informa a la otra parte al respecto sin demora excesiva.

Artículo 39 Incompatibilidad de las condiciones generales de contratación ECSL

1. Si las partes han alcanzado un acuerdo, se habrá celebrado un contrato aun cuando la oferta y su aceptación se refieran a condiciones generales de contratación incompatibles. Las condiciones generales de contratación formarán parte del contrato en la medida en que su contenido coincida en lo fundamental.
2. No obstante lo dispuesto en el apartado 1, no se considerará que se haya celebrado un contrato si alguna de las partes: (d) hubiera indicado previamente, de manera explícita y no a través de las condiciones generales de contratación, que no se considerará obligada por un contrato de la manera que dispone el apartado 1; o (e) informa a la otra parte al respecto sin demora indebida.

2:209 PECL: Incompatibilidad entre condiciones generales

(1) Si las partes han llegado a un acuerdo, el contrato existe aun cuando la oferta y la aceptación se remitan a condiciones generales incompatibles. Las condiciones generales formarán parte del contrato en la medida en que coincida su contenido esencial.

(2) Sin embargo, no habrá contrato si alguna de las partes: (a) hubiera indicado previamente, de manera explícita, y no por medio de las condiciones generales, que no se considerará obligada por un contrato basado en el apartado (1), o (b) informa a la otra parte, sin demora, que no se considera obligada por tal contrato.

(3) Las condiciones generales del contrato son cláusulas que han sido redactadas de antemano para una pluralidad de contratos de cierta clase, y que no han sido negociadas de manera individual entre las partes.

Comparación

- ▶ Las condiciones generales de la contratación formarán parte del contrato si hay acuerdo entre las partes. No se formará el contrato con condiciones generales siempre que una parte hubiese indicado expresamente, y no por medio de tales condiciones generales, su intención de no quedar vinculado por las mismas, o bien si informa sin demora a la parte contraria que no se considera obligada por el contrato.

Perfección del Contrato

Artículo 23 CISG: El contrato se perfeccionará en el momento de surtir efecto la aceptación de la oferta conforme a lo dispuesto en la presente Convención.

Artículo 24 CISG: A los efectos de esta Parte de la presente Convención, la oferta, la declaración de aceptación o cualquier otra manifestación de intención “llega” al destinatario cuando se le comunica verbalmente o se entrega por cualquier otro medio al destinatario personalmente, o en su establecimiento o dirección postal o, si no tiene establecimiento ni dirección postal, en su residencia habitual.

Artículo 2:205: PECL: Momento de la conclusión del contrato:(1) Si el destinatario de la oferta comunica su aceptación, el contrato se entiende celebrado desde que la aceptación llega al oferente. (2) En el caso de una aceptación derivada de una conducta, el contrato se entiende celebrado desde que el oferente tenga noticia de dicha conducta. (3) Si el destinatario, en virtud de la oferta, de prácticas establecidas entre las partes o de un uso, puede aceptar dicha oferta mediante el cumplimiento de un acto sin necesidad de comunicarlo al oferente, el contrato se entiende concluido desde que se inicia el cumplimiento de ese acto.

Artículo 35 Momento de la celebración del contrato ECSL

1. Cuando el destinatario de la oferta envía su aceptación, el contrato se habrá celebrado en el momento de su recepción por parte del ofertante.
2. Cuando la aceptación de una oferta se deriva de la conducta del destinatario, el contrato se habrá celebrado en el momento en que el ofertante tenga noticia de dicha conducta.
3. Sin perjuicio de lo dispuesto en el apartado 2, cuando, en virtud de la oferta, de las prácticas establecidas entre las partes o de un uso determinado, el destinatario puede aceptar la oferta mediante una conducta y sin necesidad de comunicarlo al ofertante, el contrato se habrá celebrado en el momento en que el destinatario empiece a actuar.

II.-4:205: Momento de la celebración del contrato DCFR

- (1) Si es necesario que el destinatario de la oferta envíe su aceptación, se entenderá que el contrato se celebra en el momento de su recepción por parte del oferente.
- (2) Cuando la aceptación de una oferta se deriva de la conducta del destinatario, se entenderá que el contrato se celebra en el momento en que el oferente tenga noticia de dicha conducta.
- (3) Si, en virtud de la oferta, de las prácticas establecidas entre las partes o de una costumbre determinada, el destinatario puede aceptar la oferta mediante la realización de un acto y sin necesidad de comunicarlo al oferente, el contrato se celebra cuando el destinatario comienza a realizar dicho acto.

Comparación

- ▶ Para la perfección del contrato se recoge en los textos la teoría de la recepción. Por tanto, el contrato quedará perfeccionado siempre que la aceptación llegue al oferente.
- ▶ También es posible la aceptación de la declaración mediante la realización de un acto y sin necesidad de comunicarlo al oferente. De ese modo, el contrato se entiende celebrado cuando el destinatario comienza a realizar dicho acto.

Otras formas de formación del contrato

II.-4:211: Contratos no celebrados mediante una oferta y su aceptación DCFR

Las reglas de la presente Sección serán de aplicación, con las adaptaciones pertinentes, a pesar de que el proceso de celebración del contrato no se haya hecho en términos de oferta y aceptación.

Artículo 2:211: Contratos no concluidos mediante oferta y aceptación PECL

Las reglas de la presente sección se aplicarán, con las necesarias adaptaciones, incluso cuando el proceso de conclusión del contrato no pudiera analizarse en términos de oferta y aceptación.

Comparación

- ▶ Cuando el contrato se lleve a cabo en términos que no corresponden con la oferta y la aceptación, se aplicarán las reglas contempladas en la formación del contrato con las modificaciones pertinentes. Así lo establecen tanto los Principios de Derecho Contractual como el DCFR y la Propuesta de Modernización. Esta última además, habla expresamente de los casos de subastas y concursos.